

Iniciación a la Teoría Macroeconómica,
D. CROME y J. N. ROBINSON, 1.^a edición,
Siglo XXI Editores, S. A., Madrid,
1974, 216 pp.

Esta obra constituye el primer volumen de una serie que se propone, como objetivo fundamental, cubrir una diversidad de temas económicos llevados a cabo, cada uno de ellos, por especialistas y evitando, de esta forma, tratar en un solo volumen y por un mismo autor, toda una diversidad de campos de la Ciencia Económica que, poseyendo distinto enfoque didáctico, darían como resultado desigualdades en el tratamiento.

El nivel elegido por los autores, como su mismo título indica, es el de un curso introductorio en macroeconomía, dirigido a lectores a los que se supone que prácticamente no han entrado en contacto con esta disciplina. En este sentido no es extraño que la primera parte de la obra, dividida en dos capítulos, se dedique a hacer un análisis detallado de los instrumentos básicos que utilizan los economistas para la elaboración, exposición e interpretación de los modelos macroeconómicos.

De esta forma, los autores realizan, en el primer capítulo, una brillante exposición del papel y significado del análisis gráfico de ciertas proposiciones científicas, así como de la importancia y limitación que ofrece este medio de ilustración de ideas.

Procuran que el lector se percate de que si bien este tipo de análisis es un instrumento muy útil para la interpretación de ciertos modelos simples, se hace del todo

imposible en el momento mismo en que se introducen complejidades en los modelos, siendo entonces necesario recurrir a la exposición analítica, como la realmente adecuada en el tratamiento de una diversidad de variables que permite obtener conclusiones generales.

Distingen cuidadosamente entre el significado del concepto de ecuación que, elaboradas bajo ciertas hipótesis de comportamiento, se satisfacen sólo para determinados valores de las variables, y las identidades que, al ser meras definiciones, se satisfacen para cualquier valor. El papel que estos dos conceptos juegan en la elaboración de los modelos económicos, está expuesto magistralmente con toda precisión. En el segundo capítulo, último de esta primera parte, se hace un estudio de los distintos agregados económicos, matizando sus definiciones a nivel estadístico y contable.

Elaborados, pues, estos instrumentos, se penetra en la segunda parte de la obra, donde en cinco capítulos, los autores hacen un estudio del equilibrio estático, mediante la confección de un modelo macroeconómico que examina las relaciones entre la demanda y la oferta agregada.

El primer capítulo de esta parte y tercero de la obra estudia el mercado de bienes y servicios. Se comienza elaborando un modelo simple, en una economía cerrada, sin intervención estatal y en el que se supone que no existe inversión. Estas hipótesis irán, una a una, eliminándose hasta llegar, paso a paso, a la obtención de la curva de equilibrio en el mercado de producto o curva I. S. En efecto, comien-

zan los autores suponiendo una función de consumo lineal y tratando de mostrar la influencia que ejerce en el nivel de producción la propensión a consumir y el consumo autónomo e, inmediatamente, introducen en el modelo la inversión autónoma, obteniendo, de esta forma, el multiplicador simple. En su exposición simultanean el análisis gráfico con el algebraico y, con el fin de que el lector pueda apreciar la influencia de las variables que analiza en el nivel de producción, recorren continuamente a ilustraciones numéricas.

Inmediatamente, introducen en su modelo una función de importación lineal, elaborando de esta forma un sistema de economía abierta para mostrar la influencia que ejerce la propensión a importar en el nivel de equilibrio de la producción. Seguidamente introducen el gasto público, buscando ahora que el lector se percate de la influencia que ejercen los tipos impositivos en el análisis de la renta nacional. Finalmente, introducen los determinantes de la inversión, buscando la combinación de la tasa de interés y el nivel de ingreso, elaborando así la línea I. S., cuyos puntos representan el equilibrio en el mercado de bienes y servicios.

El capítulo cuarto plantea el análisis del mercado monetario y tiene como objetivo la elaboración de la función L. M. que expresa las combinaciones de equilibrio entre el tipo de interés y el nivel de ingresos en el mercado financiero. Para ello se hace un estudio detallado de los determinantes de la demanda de dinero, planteándola como una función general de la renta y del tipo de interés. Elaborada esta función, pasan a realizar un análisis de las características fundamentales de la oferta de dinero y, en posesión de estos dos instrumentos, elaboran el equilibrio en el mercado monetario. El análisis gráfico es utilizado sabiamente para mostrar los efectos de los cambios en las variables relevantes con el familiar enfoque de estática comparativa.

El capítulo quinto hace el análisis del mercado de trabajo y de esta forma, estos tres mercados, aisladamente estudiados, se integran en el capítulo sexto para mostrar la determinación simultánea del nivel de

equilibrio de la producción, ocupación, salario, precios y tipo de interés.

La tercera y última parte de la obra se dedica a hacer una introducción al análisis del sistema dinámico que desarrolla en tres capítulos. En el primer capítulo de esta parte y séptimo de la obra, los autores plantean un estudio que permite analizar la diferencia entre el enfoque estático y el dinámico del sistema económico. En el capítulo octavo se hace un estudio del proceso de inflación, mostrando los aspectos fundamentales del proceso dinámico de determinación del precio. En el último capítulo —noveneno— se hace una introducción de la teoría de ciclo y crecimiento económico.

Los autores, a lo largo de la obra, han evadido todas las cuestiones que hacen referencia a las aplicaciones de la teoría macroeconómica; es decir, a los problemas de política económica, por considerar que estos temas exigen un tratamiento específico para constituir con ellos el segundo volumen de esta colección.

Dado que en nuestro país, los estudiantes terminan la enseñanza media, sin el más mínimo conocimiento de los conceptos fundamentales de la Teoría Económica, este libro está perfectamente indicado como libro de texto en todos aquellos centros donde los estudiantes han de enfrentarse, obviamente, por vez primera, con una disciplina como la teoría macroeconómica, cuyos instrumentos de análisis y problemas, desconocen totalmente; teniendo, sin embargo, el nivel matemático suficiente para poder aprovechar con amplitud el nivel de conocimientos expuestos magistralmente en esta obra.

F. PÉREZ PAREJA

Sistemas económicos y sociedad, G. DALTON. Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1974, 263 pp.

Es un libro publicado en castellano por Alianza Editorial, S. A., en su colección *Curso de Economía Moderna* y dentro de la Sección Alianza Universidad.

El autor presenta las analogías y diferencias entre los principales sistemas económicos actuales. Es un libro realmente interesante. Cumple, además, el objetivo que se propone el autor y que expresa en el prólogo diciendo: «El libro está pensado para quienes comienzan sus estudios universitarios en economía». Pero se puede añadir que la obra es una buena aportación al tema, y como tal gustará no sólo a los estudiantes sino también a todo conocedor de la problemática que guste de nuevos enfoques enraizados en la historia y en la evolución de las instituciones. También será interesante para el lector que, con un nivel cultural medio desee conocer los sistemas económicos actuales sin deformaciones políticas acusadas.

El autor expresa sus juicios de valor diciendo: «Las ideas expuestas en este libro se formaron a través de mis estudios en la ciencia económica convencional anglo-americana y europeo-occidental a lo largo de veinte años de enseñanza e investigación en antropología económica, historia económica, desarrollo económico y sistemas económicos comparados y como consecuencia de mis preferencias por el socialismo democrático»; añade también que en puntos sensibles de ideología y política comparte las ideas de Myrdal, Galbraith, Mishan, Crossland, Lindbeck, Lewis y Budd.

Con la primera parte, después de una descripción extensa del capitalismo en el siglo XIX, presenta las respuestas socialistas (socialismo utópico, marxiano y democrático); luego expone amplia y detalladamente el capitalismo del estado de bienestar de las décadas 1930-1950 y señala como escalones importantes del mismo el New Deal, las doctrinas de Keynes y el primer gobierno laborista inglés. Paralela en el tiempo pero de andadura diferente aparece la economía soviética de 1917 a 1953; evoluciona introduciendo la planificación central con la industrialización acelerada y colectivización de la agricultura, y esto prescindiendo de dos instituciones hasta entonces en auge: la propiedad privada de los medios de producción, y la determinación por el mercado del output agregado y su composición. El autor se extiende explicando la planificación sovié-

tica y su instrumentación para terminar señalando sus logros, sus costes y sus defectos.

La segunda parte del libro comprende tres capítulos muy buenos; en ellos habla, respectivamente, de las economías capitalistas reformadas, de las nuevas economías comunistas y de las economías en desarrollo del Tercer Mundo.

Las analogías entre las economías comunistas y capitalistas, dice el autor, han aumentado en los últimos años, porque se ha producido un cierto movimiento hacia su convergencia, a la vez que las diferencias dentro de cada grupo se han acrecentado. El autor dice: «Los países capitalistas han introducido un número cada vez mayor de elementos socialistas, y los países comunistas aceptan más y más elementos de mercado, y tanto los unos como los otros son actualmente estado de bienestar».

Las economías en desarrollo del Tercer Mundo, que comprenden 90 países, se hallan frente al capitalismo norteamericano y frente al comunismo soviético como única alternativa. Esta posición es falsa. La historia enseña que transformaciones estructurales análogas se consiguieron por caminos distintos ¿por qué ahora los países en vías de desarrollo deben de seguir un mismo y único patrón? Señala las características comunes a todo país subdesarrollado como: renta *per capita* baja, fuerte dependencia de toda la economía respecto de la agricultura, gran diferencia de clases o desigualdad de rentas, baja formación de capital y escaso comercio exterior, muy concentrado; así como bajas tasas de alfabetización y de esperanza de vida. Concluye señalando las ventajas y desventajas de los países rezagados y hace hincapié en la conveniencia de mostrar unas directrices que, basadas en las experiencias pasadas, pueden servir de orientación para los países del Tercer Mundo. Estas pueden ser: necesidad de aumentar la productividad agrícola, la conveniencia del ahorro y su canalización hacia la inversión productiva, y la aceptación de la ayuda exterior en forma de comercio y de nuevas inversiones.

Apunta, finalmente, los problemas actua-

les de inflación, pleno empleo sostenido, manía de crecimiento y consumismo y deterioración del medio ambiente... y los trata a escala mundial con independencia de cualquier sistema económico.

El libro es interesante y vale la pena leerlo. Es la expresión sistematizada y personal de un experimentado profesor de Northwestern University de Illinois. El libro ofrece extensa bibliografía y un índice analítico muy interesante.

M.^a TERESA ALCAYNE ARTÉS

A Time to choose: America's Energy Future, Energy Policy Project of the FORD FOUNDATION. Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass., 1974, 511 pp.

En 1971, ante las previsiones de inversión precisa en el sector energético y ante los primeros indicios de la subida del precio del petróleo, la Fundación Ford dedicó 200 millones de pesetas¹ a que un equipo de expertos independientes analizara las alternativas de consumo y producción de energía abiertas a los Estados Unidos. A lo largo de 1974 han aparecido la serie de volúmenes resultado de ese trabajo,² de los que el libro que ahora comentamos viene a ser un informe final.

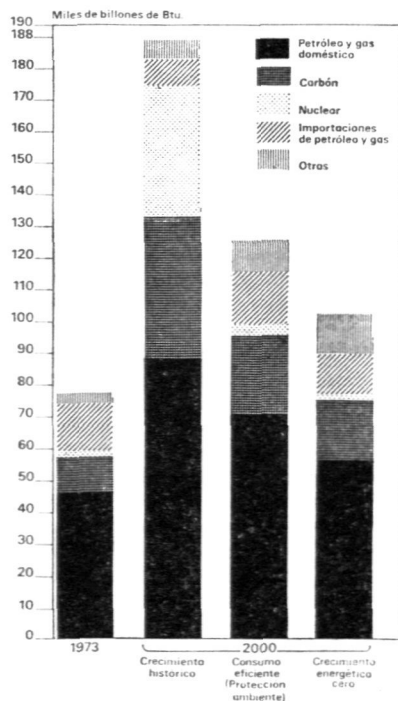
Resulta significativo que en el momento en que Kissinger se convierte en pregonero individual de la energía nuclear —según él por motivos políticos—,³ y cuando nuestras autoridades quieren unir el patriotismo a la aceptación a ojos cerrados de cualquier número de centrales que a uno le coloquen, voces autorizadas americanas estén insistiendo en la importancia del ahorro de energía, de romper la con-

exión entre crecimiento económico (del PNB convencional) y crecimiento del consumo de energía, y que tres años de estudio parezcan demostrar la posibilidad técnica y económica de esa ruptura confiando básicamente en las fuerzas de mercado, sin las que, por ahora, parece imposible una economía descentralizada.

El mundo de la energía es un miniuiverso económico con multitud de precios, procesos técnicos y relaciones de sustitución, que lo hacen tremendamente interesante para el aprendiz de economista.

El estudio se basa en tres escenarios posibles: el del crecimiento histórico del consumo —sin romper su relación con el PNB—, el del crecimiento cero del consumo de energía, y el del consumo eficiente, removiendo intervenciones desafortunadas e implantando medidas positivas de incentivo adecuadas.

El repaso de cada uno de los caminos a través de los cuales cada escenario es posible, es apasionante para todos aque-



1. Poca cosa es cuando se trata de analizar inversiones de billones de pesetas; pero se trata de trabajos acumulativos sobre una literatura muy amplia.

2. *Energy Consumption in Manufacturing*; *Energy Prices 1960-1973*; *Studies in electric utility regulation*; *Financing the Energy Industry*.

3. Cf. la mucho más matizada posición europea en Brian BEEDHAM, "Oil, the Gulf and the West", *The Economist*, 17-23 mayo 1975.

llos que quieren conservar algo del mundo, sin derrocharlo, al tiempo que obtener para todos los máximos beneficios de la riqueza material. El gráfico resume, sin otro comentario, los resultados.

¿Cómo obtener la senda óptima del consumo eficiente de modo que «se satisfagan los requerimientos futuros de energía sin escaseces, degradación innecesaria del entorno o impactos adversos sobre la política exterior»? La solución óptima viable recomendada corresponde al escenario de consumo eficiente. Las medidas para alcanzarla son fundamentalmente de dos tipos: cambio de la estructura de precios y medidas positivas de ahorro, entre las cuales juega un papel importante la reducción del peso de los automóviles para que éstos sean más eficientes en el consumo. Las medidas de precios tienden al pago correcto de la energía, es decir, con inclusión de todos sus costes: eliminación de los descuentos de promoción (nuestros bloques 1, 2, 3 y el bajo componente de potencia, que no son, ni mucho menos, precio según el coste marginal); precios en hora punta que reflejen esa carga; eliminación de las subvenciones de todo tipo a los productores de energía; impuestos que carguen las deseconomías externas de la producción de energía.

La subida de precios, al hacer más rentables esos monopolios naturales privados, regulados, que son las empresas norteamericanas de electricidad, reduce la demanda por un lado, con el consiguiente menor requerimiento de inversiones, y atrae ahorro privado por otro, con las consiguientes facilidades de financiación de los menores requerimientos. Se trataría en este caso de rentabilidad privada oponiéndose al derroche y al crecimiento porque sí.

JOSÉ GARCÍA-DURÁN

Economía del medio ambiente, Selección de J. A. GREDILLA. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1974, 371 pp. y *Economía de la polución*, P. A. VÍCTOR. Vicens Vives, Barcelona, 1974, 96 pp.

A partir de la conferencia intergubernamental que tuvo lugar en Estocolmo en

1972 sobre medio ambiente, hay una toma de conciencia generalizada sobre los efectos indeseables del crecimiento a ultranza. Este énfasis en los aspectos cualitativos del desarrollo, como contrapuesto a aquellos meramente cuantitativos cifrados en conseguir la mayor tasa de crecimiento del PNB posible, ha motivado entre otros la aparición durante el año pasado de distintos libros que versan sobre dicha problemática.

Sin embargo, el común denominador de casi toda la literatura consiste en lamentar el vino derramado al llevar la copa a los labios, olvidando cuantificar las pérdidas y lo que es más importante, integrar la degradación del medio ambiente en el corpus teórico general, proveyendo, además, de medios para analizarlo a partir del instrumental disponible.

Los dos libros aquí reseñados están exentos de lo anterior, dedicando parte de los mismos a mostrar cómo se puede estudiar la contaminación ambiental desde una perspectiva económica y considerando distintos modelos alternativos para su tratamiento, dando, en suma, una visión panorámica de los intentos habidos entre distintos autores para tratar de modo cuantitativo los desechos industriales. Todo ello complementado con una adecuada bibliografía adicional que posibilita el tener información sobre los esfuerzos más notables en este campo.

En estas dos notas radica su importancia teórica, ya que el análisis económico ha tendido a obviar la degradación ambiental. Valga como ejemplo el hecho de que hasta la octava edición del famoso manual del profesor Samuelson *Economics* (1962) no apareció la palabra «externalidad» en su texto. Por ello, conviene comentar brevemente el por qué de esta cuestión que nos dará al mismo tiempo un marco conveniente para integrar ambos libros y exponer su problemática común.

Como se ha indicado, y en general, la teoría económica no ha tomado en consideración lo que genéricamente se conoce bajo el nombre de externalidades, a pesar de las múltiples referencias en los medios de comunicación por problemas tales como el de la contaminación ambiental.

De hecho, la literatura existente ha tratado a las externalidades como si fuesen casos excepcionales que si bien pueden distrorsionar la asignación de recursos, es posible analizarlos adecuadamente en el marco del equilibrio parcial, considerando implícitamente que en el resto de la economía se estaba alcanzando una óptima asignación de los mismos.

Esta preponderancia del enfoque del equilibrio parcial, el énfasis en un análisis basado metodológicamente en el contexto del equilibrio —como contrapuesto a los procesos acumulativos— y el circunscribir el ámbito de la mayoría de los estudios a un modelo casi estacionario de economía de mercado, son las razones obvias del porqué la teoría económica ha tendido a olvidar las repercusiones que sobre el medio ambiente tienen las acciones de los diversos sujetos económicos.

Por el contrario, los economistas preocupados por el estudio del medio ambiente hacen hincapié en la interdependencia de las acciones de los distintos sujetos económicos, señalando que la única metodología adecuada para su estudio es aquella que parte del equilibrio general propugnado por Walras-Cassel. Sin embargo, también difieren en otras razones más profundas que contrastan con el enfoque tradicional. Éste considera el aspecto de servicio en los actos de producción y de consumo. El primero se considera como un proceso que transforma inputs con un cierto valor específico en outputs con un valor de mercado mayor. Y a pesar de que algunos de estos inputs y outputs son necesariamente bienes físicos no se dedica ninguna atención especial a este respecto.

Por otra parte, el consumo se considera como una transformación de mercancías en utilidad, la cual no tiene una realidad física. Se toman en consideración —y a estos respectos son significativos, por ejemplo, los desarrollos de la teoría del consumidor asociados al nombre de Lancaster— los servicios que proporciona el bien y no el bien en sí mismo.

Este enfoque, presupone en última instancia que todos los factores productivos se conviertan totalmente en outputs sin

que aparezcan residuos indeseables (que los productos se destruyan por completo) y/o que los derechos de propiedad estén suficientemente desarrollados para considerar esta circunstancia. En la medida que esto no es así, si la capacidad del medio ambiente por asimilar residuos es escasa o fallan los derechos de propiedad, el proceso descentralizado del intercambio no se verá libre de diseconomías externas, que proporcionarán desutilidades diversas tales como contaminación, deterioración y degradación del medio, etc., que obligarán a desviar recursos para su control y eventual eliminación.

Al mismo tiempo, el ordenamiento jurídico actualmente existente conduce, si la actuación de los sujetos es racional, a la degradación ambiental. Al ser el agua y el aire bienes libres, un sistema basado en la obtención del máximo beneficio llevará a un abuso de los citados bienes en la búsqueda de la minimización de costes. En este sentido, una extensión de los derechos de propiedad de forma que todos los atributos ambientales principales sean de propiedad privada, pudiendo tales derechos ser intercambiados en mercados competitivos permitiría la internacionalización de los efectos externos y el mercado podría llevar otra vez a un uso eficiente de los recursos. Aquel que se sintiera perjudicado por alguna acción en concreto, por ejemplo, emisión de humos de una industria, podría «comprar» al causante de dicha emisión el «derecho» a polucionar la atmósfera.

Con este largo preámbulo queda delimitado el contenido de ambos números. Así *Economía del medio ambiente* es la recopilación de seis artículos que tratan sobre diversos aspectos de las externalidades con una introducción de J. A. Gallego que es el director. La *Economía de la polución* trata sobre todo de los aspectos macro y microeconómicos, así como una introducción sobre cómo se deben tratar cuantitativamente dichos problemas a través de una metodología basada en el equilibrio general y más en concreto por medio de las tablas input-output.

Más concretamente, y centrándonos en el primero, los seis artículos que lo com-

ponen son de importancia desigual. Como se ha indicado, el tratamiento del medio ambiente se podría obviar si los propios sujetos pagasen una compensación, si se internacionalizaran las externalidades y ésta es la tesis del largo artículo de Cohase *El problema del coste social* que nos advierte acerca de una intervención indiscriminada del sector público en la economía y aboga por el sector privado y la extensión de los derechos de propiedad. A este respecto y sin negar la importancia de dicho artículo es de lamentar su antigüedad relativa, máxime cuando su tesis ha sido objeto de distintas críticas que no se reflejan en este libro por lo que puede inducir a error.

Por otra parte, se corre el riesgo al tratar estas cuestiones en caer en un neomalthusianismo por razones ecológicas y pretender limitar el desarrollo en los países del Tercer Mundo basándose en dichas razones. Contra esto arguyen Sachs, *Enfoques de la política del medio ambiente* y Araujo Castro, *Medio ambiente y desarrollo: El caso de los países en vías de desarrollo*.

Por último, la parte más sustancial del libro lo constituyen los tres restantes artículos; el de Ayres y Kneese, *Producción, consumo y externalidades*, que plantea la extensión del análisis de Walras para incluir los desechos industriales, el de Cumberland, *Una evaluación comparativa de los modelos ambientales alternativos con especial énfasis en las matrices de desechos*, en las que aboga por un enfoque interdisciplinario y es, en último término, un «survey» de los distintos modelos existentes a los que juzga a partir de un modelo genérico interdisciplinario. En este mismo contexto, está el último artículo *Las estadísticas necesarias para el análisis económico ambiental* de Ayres que, al exponer la cantidad de datos necesarios roza, dado el estado actual de las estadísticas, la ciencia ficción.

En cuanto al libro de Víctor, *La economía de la polución* trata en extenso los aspectos microeconómicos de la polución, más brevemente los aspectos macroeconómicos a partir de funciones de preferencias sociales y, por último, de los rudimen-

tos de un análisis cuantitativo por medio de ampliar el análisis input-output para tener en cuenta las interrelaciones entre economía y medio ambiente, comparando los modelos de Leontief, Isard, Cumberland y el suyo propio a un nivel más detallado que en el artículo ya citado del propio Cumberland si bien considera menor número de modelos que éste. Por otra parte, a lo largo de su exposición se obvian, en parte, las deficiencias ya reseñadas del libro anterior, ya que critica las aportaciones de Cohase en base a la literatura reciente.

En resumen, libros interesantes de leer, pues versan sobre materias tradicionalmente olvidadas. Dado el coste de oportunidad de la actividad de leer, para aquel que desee únicamente información de qué piensan los economistas sobre estos temas, el libro de Víctor es suficiente, si bien dado el mayor nivel de especialización de los artículos ya reseñados, su consulta deviene inexcusable.

JUAN FERNÁNDEZ DE CASTRO RIVERA

Revalorización de la economía keynesiana,
A. G. HINES. Siglo XXI, Buenos Aires,
1974, 95 pp.

Diferentes economistas contemporáneos han denunciado en los últimos años la «recuperación» de Keynes por parte de la economía académica convencional, «recuperación» hecha especialmente a partir de lo que Samuelson ha llamado «gran síntesis neoclásica». Según los economistas ortodoxos, mayoría aplastante de la profesión económica occidental (no incluimos entre ellos ni a los llamados neo-keynesianos de Cambridge. Reino Unido, ni los monetaristas de Chicago, USA) la teoría general de Keynes no era tan general como pretendía su autor, sino que surgía de la imposición de varios elementos restrictivos en la teoría neoclásica, principalmente inflexibilidades de los precios, y muy en especial, de los precios de los factores, salario e interés. Esta «recuperación» de Keynes para la ortodoxia neoclásica ha ve-

nido emparejada con el renacimiento de otra versión de la teoría neoclásica, la del neocuantitativismo, sin que sus defensores hayan pretendido en ningún momento seguir la línea de Keynes (el trabajo *The counter-revolution in monetary theory*, de Friedman es un buen índice de ello).

Sin embargo, en los últimos años ha renacido un cierto interés por la teoría monetaria de Keynes, gracias tanto a la reedición de sus obras como a la constatación de que por un lado el dinero es el nexo económico principal entre el presente y el futuro, y por otro, el dinero no puede ser considerado ni como un bien más en modelos de equilibrio general, ni como un simple medio de intercambio; hace falta considerar su aspecto social o, mejor dicho, considerar que el dinero vale para comprar bienes, pero no al revés. Con ello ha surgido una nueva versión de lo que sería la teoría keynesiana. Esta nueva versión va unida a dos nombres: un sueco de difícil apellido, Leijonhufvud, y un inglés, Clower. Sin embargo, ni la obra principal del primero y sólo un artículo del segundo han sido traducidos por ello, el libro que aquí se reseña, breve y conciso, sirve de excelente introducción a la obra de los dos autores.

Una de las primeras constataciones que el autor hace es que, a pesar de que se repita constantemente lo contrario, Keynes era un teórico monetario, y que, en definitiva, su mayor interés estaba en encontrar el puente que ligara la teoría del valor con la teoría del dinero, que por obra y gracia de la teoría cuantitativa habían sido compartimentos estancos. Sin embargo, los teóricos del neoclasicismo no solamente le han negado este carácter a la teoría keynesiana, sino que además han formulado un nexo alternativo entre los dos mundos: el efecto riqueza (efecto Pigou). Pero, tal como señala Hines, la paternidad de dicho efecto podría ser más que dudosa, o en todo caso, está claro que Keynes aceptaba tal efecto (aunque sin darle demasiada importancia). Desde su primera formulación, el desarrollo de la teoría de Keynes fue derivando hasta convertirse en una teoría (algunos dirían más bien una práctica) de la ocupación, prác-

tica que todos, teóricos y gobernantes se aprestaron a aceptar. Con ello, Keynes ganó la batalla política, pero los neoclásicos ganaron la guerra teórica a corto plazo (Samuelson dixit).

Según Hines, Clower y Leijonhufvud, han analizado más profundamente las implicaciones teóricas de la obra de Keynes, incluido el *Treatise on money*, y sus conclusiones son de gran importancia. Como constatación previa los dos autores defienden que la base de la teoría keynesiana está en la influencia del futuro sobre las acciones presentes, lo que Keynes llamó expectativas. Pero la influencia que éstas ejercen no se manifiesta simplemente por la variación de unos parámetros en las funciones de comportamiento, sino que destroza la teoría neoclásica de una manera más profunda. Con incertidumbre, no existe información sobre cuál será el conjunto de precios de equilibrio final, y los desajustes de la adopción de un conjunto equivocado serán amplificadas por el multiplicador, ya que el «tâtonnement» de Walras, el «auctioneer» de otros neoclásicos, la reventa de Edgeworth o la «mano invisible» de Smith nada podrán para deshacer un contrato de compra finalizado. Con ello, los desajustes temporales y los efectos riqueza adquieren importancia, e introducen en el sistema un elevado grado de indeterminación, que Hicks creyó superar diciendo más o menos que los efectos riqueza pueden ignorarse siempre que sean lo suficientemente pequeños para que puedan desdeshacerse (p. 18), pero que está en la base de la crítica de los modelos keynesianos formales. A partir de aquí, mucha de la sabiduría convencional sobre Keynes ha sido demolida; en particular, la obra de Leijonhufvud va dirigida contra los teóricos de los modelos ingreso-consumo (IS-LM, o Hicks-Hansen). Sin poder ampararse en estos modelos, los únicos que podrán recomendar sin ambages el libro de Leijonhufvud serán Friedman y Joan Robinson, por contradictorio que parezca.

El tercer capítulo analiza estos modelos convencionales. Las diferencias fundamentales entre el modelo «keynesiano» y el de Keynes serían tres según el autor: a) el

pesimismo general del modelo Hicks-Hansen respecto de las elasticidades, b) la estructura distinta que presenta este respecto a las ideas de Keynes y c) la distinta formalización de lo que serían las relaciones funcionales del modelo. El modelo Hicks-Hansen se basa en cuatro elementos para explicar el desempleo: rigidez de los salarios, rigidez del tipo de interés, ilusión monetaria e inelasticidad del consumo respecto al tipo de interés. Para Leijonhufvud y Clower las raíces estarían no en las restricciones, sino en la misma forma de los modelos. Los dos son de cinco bienes y tres precios relativos, por lo que es necesario eliminar un bien por la asimilación de dos (y, por tanto, de mercados) para obtener la determinación: el modelo de Hicks-Hansen asimila los bienes de consumo a los de capital mientras que Keynes asimilaba los valores a los bienes de capital y por ello la preferencia por la liquidez era un puente entre el mundo real y el monetario. En el tercer punto, Hines describe las diferencias de las funciones teóricas de consumo y de demanda de dinero como ejemplos, poniendo especial énfasis en la no-anulación de los efectos riqueza debidos a un cambio en el tipo de interés.

Para la diferencia fundamental está en la interrelación de todos los mercados, la velocidad de ajuste de las variables y la influencia del futuro. En otras palabras: si las previsiones fallan, los precios tardan en ajustarse más que las cantidades, y sin interrelación informativa, el desequilibrio subsiste.

El penúltimo capítulo está dedicado a desarrollar la teoría de Keynes respecto a tipo de interés, y es aquí donde reside la aportación de Hines a la escuela que forman los dos autores reseñados y otros (como Davidson y Kregel), puesto que tanto Clower como Leijonhufvud dejaron en blanco esta parte. Con un modelo simple elaborado a partir de las funciones de exceso de demanda de bienes, valores y dinero, y con las teorías alternativas de la preferencia por la liquidez y de fondos prestables como teorías alternativas de tipo interés para verificar su validez, tanto en situaciones de equilibrio como de de-

sequilibrio, y representadas por distintas ecuaciones de exceso de demanda en el mercado de dinero, Hines concluye que las dos teorías son igualmente válidas, y dado que la preferencia por la liquidez desempeña un papel fundamental en la determinación de la ocupación a corto plazo, la elección de Hines es evidente.

El capítulo final responde a las líneas de investigación que es necesario desarrollar a partir de esta nueva exégesis keynesiana. Según el autor, hay varios puntos importantes que necesitan ser investigados: en primer lugar, deben incorporarse los efectos riqueza al modelo de una manera completa, en cierta medida a partir de la línea de Pesek y Saving. Por otro lado, hay que tener en cuenta la asimetría de acreedores y deudores, o en general, la no correspondencia entre variables reales y la correspondiente estructura financiera. (Temas tratados por Gurley y Shaw por un lado, y por el informe Radcliffe por el otro.) Estos dos temas deben de confirmar la visión de que, a diferencia de los neoclásicos, y de algunos de los nekeynesianos, Keynes fue un teórico monetario, preocupado por el dinero y por su función central e institucionalizada en el sistema económico.

Pero existe para Hines otro aspecto de importancia: en primer lugar, debe investigarse cómo el sistema alcanza una posición de equilibrio a largo plazo desde una posición de desempleo keynesiano, sin que sirva la división de las dos teorías (Keynes para la posición de equilibrio, neoclásicos para el pleno empleo). Como aspecto final queda la determinación de los salarios, en la que Hines sugiere el uso de la curva de Phillips, con la posibilidad de considerar el salario nominal como variable independiente, lo cual podría entroncar con los teóricos de Cambridge, especialmente con Sraffa, a pesar de que éste mencione el tipo monetario de interés como variable independiente. En este sentido, hay que apuntar que uno de los autores de la escuela, Kregel, es autor también de una introducción a la economía política poskeynesiana (escuela de Cambridge).

En el párrafo final, el autor hace una incursión en el terreno de la historia (o

más bien futurología) de la ciencia. Según Hines, las deficiencias del paradigma neoclásico no son tantas ni tan importantes como se pueda creer, pero observa que el estado actual de la ciencia es el comienzo de una ciencia revolucionaria o, mejor dicho, de una revolución científica. Quizá, más que el momento de una crisis de paradigma es la de una situación precientífica, o en palabras de Kuhn, preparadigmática, de la que se espera surja un paradigma que haga la síntesis de Ricardo, Marx, Keynes y los neoclásicos. En definitiva, hace falta el Newton de la ciencia económica que consiga «constituirse... a la economía como la teoría fundamental de la sociedad» (p. 86). Aunque esta afirmación es un tanto idealista, puesto que los paradigmas no son como el maná bíblico, es evidente que existe un cierto descontento con el estado actual de la ciencia económica manifestado por Phelps, y otros muchos en artículos recientes. Esta obra intenta abrir un camino para salir del *impasse*, aunque quizá sea demasiado ecléctico.

L. ARGEMÍ

Ten innovations, C. LAYTON. Editado por Allen and Unwin Ltd, Londres, 1972, 200 pp.

El libro aquí reseñado es el resultado de un estudio encargado al autor por el Central Advisory Council for Science and Technology en 1968 con el fin de analizar las razones por las que Gran Bretaña obtiene tan escaso rendimiento de sus inversiones en científicos e ingenieros cualificados.

Inicialmente, el estudio tuvo carácter reservado para el Central Advisory Council y sólo más tarde se decidió publicarlo a la luz de los resultados obtenidos. El estudio en cuestión consiste fundamentalmente en la realización de un análisis comparativo de diversas empresas de determinadas industrias punta, tanto de Gran Bretaña y Europa como de Estados Unidos.

La decisión de publicación del estudio

inicial, dada la cantidad de materia confidencial que conlleva, obligó a los autores a reducir considerablemente el campo del mismo excluyendo algunos pasajes y juicios controvertidos.

Así pues, el libro consta de dos partes bien diferenciadas, la primera comprende los dos primeros capítulos, relativos a las conclusiones generales del estudio. El primero de ellos hace referencia al entorno en que se realizan las innovaciones, tales como la extensión del mercado, dificultades en lo concerniente a la transferencia de tecnología, las estrategias de innovación, etc. El segundo de ellos se refiere a la política acerca de la mano de obra cualificada.

En la segunda parte del libro se consideran diez sectores industriales punta tales como, aviones de geometría variable, la industria del motor, maquinaria de tricotar electrónicamente controlada, el proceso industrial del vidrio, los circuitos integrados en la industria de los semiconductores, aparatos de televisión en color, energía nuclear, osciloscopios, plantas de olifinas para la producción del etileno, máquinas y herramientas. Esta segunda parte requiere una especial concentración del lector no especializado en lo referente a los aspectos técnicos de los diversos capítulos considerados.

Entre los factores que han influido decisivamente en el bajo rendimiento de los científicos e ingenieros cualificados en Gran Bretaña, el autor menciona como más sobresalientes a los que a continuación se hace referencia.

A partir de la década de los años cincuenta, con la desaceleración de los proyectos de defensa en Gran Bretaña, muchos licenciados se encontraron en una situación de subempleo y la demanda gubernamental de las mismas se redujo considerablemente. Esta situación condujo a que no se aplicase a fines prácticos gran cantidad del *brain power* contenido en los laboratorios gubernamentales.

Por otro lado, las relaciones entre los gobiernos y las empresas que trabajan por encargo de los mismos, es a menudo un factor que influye decisivamente en la rentabilidad de los proyectos de I + D.

Tal es el caso de la industria aeronáutica, en donde la empresa francesa Dessault, con una estructura industrial muy reducida en términos comparativos, ha conseguido resultados relativamente mejores que empresas tales como la Boeing Aircraft Company, General Dynamics Corporation y la British Aircraft Corporation, debido, entre otros factores, a la flexibilidad de los contratos del gobierno con la empresa, ya que mientras la administración de Estados Unidos exige de las empresas un plan muy riguroso y controlado que comporta gran cantidad de trabajo técnico y presupuestario, a la hora de iniciar un proyecto, el gobierno francés, exige sólo el cumplimiento de los contratos por fases de desarrollo, dando a la empresa gran capacidad de movimiento dentro de la realización del mismo. En este sentido, Gran Bretaña ha requerido una política electiva entre la francesa y la americana, obteniéndose resultados muy poco brillantes.

Otro factor importante es la política nacionalista de los países europeos ya que actúa como un freno en lo concerniente al aprovechamiento de las economías de escala. Los sectores industriales punta suelen ser lo que todos los países protegen más, y es política común apoyar el desarrollo de estas industrias, reservando los mercados nacionales para las empresas propias, lo que comporta evidentemente unas economías de escala reducidas con la consiguiente ventaja en cuanto a productividad de las empresas americanas, con respecto a las europeas. Tal es el caso de los circuitos integrados en las industrias de semiconductores, en donde la firma americana Texas Instruments se ha aprovechado de su amplio mercado nacional para adquirir un enorme desarrollo tecnológico respecto a empresas europeas tales como la italiana SGS y las británicas Mullards (del grupo Phillips) y Ferranti. El mismo caso se presenta con respecto a la construcción de planta de energía nuclear y los sistemas de máquinas-herramienta autómatas. En este último sector, los proyectos de investigación y desarrollo empezaron antes en Estados Unidos alcanzando un desarrollo importante durante la guerra de Corea,

mientras que en Europa no se consideraron interesantes hasta el principio de la década de los años sesenta. Las economías exteriores, junto con la más pronta iniciación del desarrollo de las investigaciones en Estados Unidos ha dado una ventaja importante a este último país. Es importante señalar que la demanda de este tipo de maquinaria depende también de otros factores tales como el coste de la mano de obra cualificada, y de su habilidad, así como de la complejidad de las operaciones a realizar. Este subsector industrial, por consiguiente, está condicionado a la evolución de la demanda y, en este sentido, la habilidad y empleo de ingenieros y científicos cualificados dedicados a la vertiente comercial y de marketing es tanto o más importante que los dedicados a investigación y producción.

Una de las facetas más sobresalientes, y que más éxito ha proporcionado a la industria americana en comparación con la británica ha sido el hecho de que la primera ha orientado con mayor intensidad las aplicaciones de sus investigaciones hacia el mercado de productos finales en donde la competencia es mayor. En cambio, la industria británica se ha refugiado preferentemente en la producción y bienes de equipo, tal es el caso de la trayectoria en la empresa electrónica EMI y, en general, de la industria electrónica británica, pues después de la segunda guerra mundial, y fruto de su colaboración con el gobierno británico, derivó su producción hacia el mercado de bienes de equipo, renunciando en gran parte a la demanda de los bienes de consumo final, que ha tenido un crecimiento mayor.

El autor señala, como factor importante del éxito de cualquier proyecto de investigación y su posterior desarrollo, el hecho de que una gran parte de los licenciados estén dedicados a estudios de mercados de los productos que se precisan desarrollar. A este respecto, se observa que Gran Bretaña, al contrario que Estados Unidos, emplea sólo una reducida parte de sus investigaciones a estos menesteres. Así, en este último país, más de un 12 por ciento del output total de licenciados se ha producido en «management

and Business Studis». La mayoría de los directores generales de las empresas punta americanas, poseen grandes científicos o técnicos, mientras que sólo una minoría de éstos los poseen en Gran Bretaña.

Por último, el autor señala que el tamaño de la empresa no es un factor limitativo de la investigación. A este respecto se remite a empresas tales como NSU y General Motors, la primera de ellas ha conseguido éxitos importantes gracias a un pequeño equipo de investigadores, y a la facilidad de transmisión de tecnología que es inherente a las pequeñas empresas, entre los departamentos de investigación, producción y comercial.

En resumen, pues, el libro resulta sugestivo y aleccionador, aunque carezca de una adecuada sistematización, quizá debido al ya señalado origen del mismo.

El libro, a mi modo de ver, adolece de un serio inconveniente en su estructura, pues la primera parte del mismo debería ir al final a modo de síntesis y conclusión. Una introducción más o menos amplia que situase el tema en un marco teórico adecuado, hubiese sido de agradecer.

Sin embargo, resulta sumamente interesante y quizá sorprendente para el lector español, ciudadano de un país en el que la consabida frase de Unamuno «que inventen ellos», ha adquirido corte de naturaleza.

JUAN A. SALMURRI TRINXET

La formación de la sociedad capitalista en España: 1914-1920, S. ROLDÁN y J. L. GARCÍA-DELGADO. Confederación de Cajas de Ahorros, Madrid, 1973, tomo I, 582 + XLII pp., tomo II, 538 pp.

Uno de los períodos claves de la formación de la sociedad industrial española es el comprendido entre el inicio de la primera guerra mundial y principios de la década de los años veinte, en los que las secuelas e influjos favorables de la conflagración perdieron ya fuerza. Sin embargo, el conocimiento de las consecuencias y su importancia relativa, tanto a escala global

como para cada sector en concreto, era a menudo fragmentaria y la mayoría de las veces cualitativo, sin que hubiera una visión de conjunto.

La obra de Roldán y García-Delgado (con la colaboración de Juan Muñoz) proporcionan una visión diferencial en cuanto a la problemática anteriormente citada. Por un lado, en el tomo primero hacen un análisis globalizado de la tendencia expansiva experimentada por la economía española, así como un estudio cuantitativo, dentro de las limitaciones obvias, de algunos aspectos generales de dicha economía durante la primera guerra mundial. Por otra parte, el siguiente volumen es una visión más pormenorizada de lo que aconteció en tres sectores específicos: marina mercante, minería y banca privada.

Por ello, en lo que sigue y dada la disparidad de objetivos, es conveniente distinguir entre ambos tomos como si se tratasen de obras separadas, a pesar de la firma y publicación conjunta, dado que se puede comprender perfectamente lo tratado en el segundo tomo sin antes haber consultado para nada el primero, si bien éste da el marco genérico de la época.

A este respecto, y puesto que el propósito es el de cuantificar los efectos, hay que referirse a las fuentes estadísticas empleadas. En lo que meramente hace referencia al objetivo central del segundo tomo, esto es, mostrar el proceso de acumulación de capital, es el de resaltar que, a pesar de la extensa bibliografía citada, la única fuente real de datos y desgraciadamente casi la única disponible son los Anuarios Financieros de las Sociedades Anónimas. No obstante, las fuentes estadísticas utilizadas para la confección del primer volumen están más diversificadas, debido, sin duda, a que el objeto de investigación es, en suma, la evolución de variables tales como salarios, precios, beneficios, etc.

En cuanto al contenido y en lo que se refiere a la estructura del tomo primero es la siguiente: seis capítulos, complementados con cuatro apéndices, reproducción de distintas normas, proyectos y actas de Congreso del período objeto de estudio. Por su parte, los capítulos se ti-

tulan: Capítulo I: Notas sobre la formación y desarrollo de la sociedad industrial en España hasta la primera guerra mundial. Capítulo II: Aspectos de la evolución de la coyuntura industrial española durante la guerra. Capítulo III: Precios, salarios y conflictos. Notas sobre la naturaleza del conflicto inflacionista y los intentos fundamentales de la Política Económica. Capítulo IV: Datos para una historia de la estrategia patronal en España: Frente al proyecto de ley estableciendo una contribución directa sobre los beneficios extraordinarios ocasionados por la guerra. Capítulo V: La consolidación de la vía nacionalista del capitalismo, y Capítulo VI: Aproximación a los cambios demográficos generados por el conflicto mundial.

La simple enumeración de los títulos en los cuales está dividido este primer volumen dan cuenta de la temática tratada.

Sólo resta añadir que el común denominador de todos ellos es, más que un estudio analítico, descriptivo, y más que un esquema interpretativo de la sociedad española, una mera recopilación de datos sin ninguna intencionalidad.

En esto quizá radica su importancia. Más que un todo coherente buscando el contrastar una hipótesis, es un conglomerado de información, complementado con una abundante bibliografía. En este sentido, más que el acabar con esta publicación el estudio de una época de la Historia de España, es el inicio para futuras aportaciones que tendrán en dicha obra una excelente plataforma documental.

Por otra parte, el panorama del segundo tomo es radicalmente distinto. Tal vez por concentrarse en tres únicos sectores, que como se indica son la marina mercante, minería y banca privada, el contenido ya no es sólo descriptivo, sino que, en parte, es interpretativo. En mi opinión esto es particularmente cierto en el capítulo dedicado a la banca.

A lo largo de todo el volumen se evidencia la incidencia de la guerra sobre el proceso de concentración y expansión del capitalismo español en los sectores de minería y tráfico marítimo y el papel que

jugaron en el proceso de acumulación de capital.

Por último, este tomo se complementa, asimismo, con cinco apéndices. Dos de ellos están dedicados a las principales disposiciones de Política Económica que afectaron a las compañías de navegación y a la minería del carbón en el período de estudio (1914-1920). Los otros tres hacen referencia, por una parte, a las normas que afectaron a la organización bancaria y, por otra, a los grupos financieros de los principales bancos y al control industrial de la banca.

La importancia de estos apéndices en el total de la obra estriba en el hecho de que representan aproximadamente un cuarenta por ciento del total de la obra. Al mismo tiempo, esto también da idea de la afirmación anterior de que en conjunto, *La formación de la sociedad capitalista en España: 1914-1920*, constituye un punto de partida ideal, al tener recopilada prácticamente toda la información necesaria para poder efectuar ulteriores investigaciones.

ZAHRA LOZANO VELILLA

The economic impact of the Patent System, C. T. TAYLOR y Z. A. SILBERSTON. Cambridge University Press, 1973, 408 páginas.

La controversia sobre los efectos económicos del sistema de patentes se halla centrada en torno a su valoración global. El sistema actúa de una parte como un importante motivador de las actividades de investigación —de las que depende la producción de invenciones— a través del monopolio que concede sobre la explotación del resultado de las mismas; por otra parte, este mismo monopolio retrasa la adopción de los nuevos inventos por el sistema productivo y es causa, por tanto, de un crecimiento de la productividad inferior al que se conseguiría con una mayor o más rápida difusión de la innovación. Lógicamente el sistema de patentes ideal sería aquel que, sin desanimar la ac-

tividad inventiva, permitiese optimizar la tasa de difusión. De ahí la tendencia, en todos los intentos de reforma del sistema, a procurar corregir los efectos desfavorables del elemento monopolístico inherente a toda patente, garantizando a terceros, en determinadas condiciones, el acceso a la explotación del objeto patentado.

Como es sobradamente conocido, la mayoría de las actuales legislaciones sobre patentes imponen a los titulares ciertas obligaciones encaminadas a impedir una posible falta de explotación del objeto de las patentes. No obstante, en la práctica, estas obligaciones son por lo común poco efectivas, ya que la propia legislación permite la prórroga del período dentro del cual debe acreditarse dicha explotación y la misma cuestión de si ésta existe o no resulta un tanto difusa y queda sometida en definitiva al criterio no siempre único de la autoridad administrativa correspondiente. En tales circunstancias, el principio general consagrado en numerosas legislaciones de concesión obligatoria de licencias de patentes no explotadas no impide la proliferación de las denominadas «patentes de defensa» que se depositan sin intención alguna de explotar el objeto patentado y con el único propósito de impedirlo a los demás.

De todo ello se desprende que una línea de investigación interesante es la de comparar los efectos que el sistema de patentes produce en su configuración actual con los que produciría si se modificase en el sentido de establecer una obligación efectiva a cargo de cualquier titular de una patente, de conceder a terceros de buena fe que a partir del momento de la concesión de aquélla lo solicitaran, licencias de explotación del objeto patentado, previo pago de un *royalty* «comercialmente razonable».

Los efectos que en concreto parece interesante analizar son de tres tipos:

Efectos sobre la tasa y dirección de la actividad inventiva.

Efectos sobre el grado de divulgación de la información y los conocimientos técnicos patentables.

Efectos sobre el grado de competencia del mercado y el nivel de precios.

Para contestar adecuadamente a estas cuestiones con referencia al Reino Unido, los autores de la obra que comentamos, el profesor Taylor del Department of Applied Economics de la Universidad de Cambridge y el profesor Z. A. Silberston del Nuffield College de Oxford, han llevado a cabo una amplia encuesta entre las mayores empresas industriales de los sectores químico, mecánico y eléctrico, en la cual han incluido, además, una parte dedicada específicamente a tres industrias punta —farmacéutica, electrónica y materias químicas de base— y al inventor individual. Los resultados y las conclusiones que se extraen de la encuesta constituyen el núcleo del libro que nos ocupa, el cual, en cierto modo, es la continuación de un trabajo anterior de los mismos autores sobre el sistema de patentes británico.

En la parte introductoria, Taylor y Silberston, justifican el planteo de la investigación en los términos antes apuntados, señalando que la elección de alternativas más radicales, como, por ejemplo, la supresión de las patentes, sería en la práctica muy poco útil, dada su manifiesta falta de realismo. Con todo, en la encuesta, se han tenido en cuenta, incidentalmente, ésta y otras posibilidades y en tal sentido se han incluido en los cuestionarios correspondientes las preguntas necesarias para poder trazar un esbozo de los efectos generales que produciría su adopción.

La conclusión básica del estudio puede resumirse señalando que la modificación del actual sistema a base de establecer una obligación generalizada de concesión de licencias en los términos antes apuntados produciría, en el Reino Unido, las siguientes consecuencias:

Los efectos sobre el nivel de investigación e invención de la industria, serían por lo general reducidos, con la sola excepción de aquellos sectores como, por ejemplo, el farmacéutico, en los que la innovación es muy sensible a la protección otorgada por las patentes.

La modificación del sistema ejercería

asimismo un efecto no significativo sobre el nivel general de precios y beneficios industriales con algunas excepciones como las de las industrias de especialidades químicas y fibras sintéticas en las que dichos niveles se verían probablemente forzados a la baja.

La actividad del pequeño inventor (particular o empresa de pequeña dimensión) sería prácticamente la misma.

Los efectos sobre el grado de divulgación de la información técnica serían negativos; por lo general, una mayor proporción de la misma sería mantenida en secreto.

Los efectos sobre la balanza de pagos serían asimismo negativos; los actuales ingresos por royalties del Reino Unido se verían sensiblemente disminuidos.

Aumentaría considerablemente el coste de funcionamiento del sistema.

En lo que concierne a los efectos de la adopción de otras alternativas más radicales, los autores examinan sucesivamente los supuestos de: a) Sustitución del sistema actual por un sistema de licencias obligatorias con royalties preestablecidos a un determinado nivel; b) Sustitución del sistema actual por un sistema de licencias obligatorias sin royalties, y c) Supresión del sistema de patentes. Los resultados obtenidos indican que los efectos de la adopción de la primera alternativa serían muy semejantes a los producidos por la alternativa básica antes expuesta; la implantación de un sistema de licencias obligatorias sin royalties ocasionaría, en cambio, una drástica reducción de la actividad patentadora y un aumento aún mayor del secreto industrial; por último, la supresión del sistema de patentes añadiría a los efectos anteriores una reducción considerable del nivel de investigación y la casi completa desaparición del pequeño inventor.

La conclusión última de la obra es la que desde el punto de vista de la política económica ninguna de las alternativas analizadas, ni siquiera la básica, parecen ofrecer, en el Reino Unido, las ventajas necesarias para aconsejar su adopción. Los autores finalizan su trabajo señalando que a la vista de los resultados

no parece conveniente modificar el elemento monopolístico del actual sistema, pero advierten a la vez que esta recomendación es tan sólo válida para el Reino Unido, y por lo mismo puede no ser aplicable a países con distinto nivel de industrialización.

J. MOLINS CODINA

Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX, J. VELARDE FUERTES. Editora Nacional, Madrid, 1974, 341 pp.

El libro objeto de esta reseña no constituye una obra sobre historia del pensamiento económico —en este caso español y ceñido al siglo XX— estructurada según los cánones más habituales que suelen emplearse en tratados de esta naturaleza. Juan Velarde, hombre preocupado y trabajador incansable en tantas y tantas parcelas de la ciencia económica —sobre todo en la vertiente de la economía aplicada— no ha podido sustraerse desde hace ya varios años a bucear en el sugestivo campo del análisis, interpretación y crítica de las ideas que en materia económica han destacado en nuestro país en lo que va de siglo. Así, desde 1960, ha publicado una serie de interesantes trabajos sobre corrientes del pensamiento económico español y sobre figuras concretas y destacadas en el campo de nuestra economía —fundamentalmente de sus maestros y predecesores— que le han permitido estructurar, debidamente sistematizados en cuatro grandes partes y once capítulos, la obra en cuestión. Según manifiesta el propio autor «había llegado un momento en que, sin perjuicio de una obra que refundiera mis aportaciones y las de otros colegas, era urgente ofrecer una serie de panoramas parciales y globales que centrasen la atención de los estudiosos sobre cómo evolucionó el pensamiento económico español en el siglo XX» (p. 12).

La explicable deslabazón —muchas veces aparente— que puede presentar una obra

construida por recopilación de artículos publicados a lo largo de más de diez años, queda perfectamente superada, en el caso que nos ocupa, gracias al meritísimo prólogo con que el profesor Velarde Fuertes obsequia al lector. Prólogo de larga gestación, ya que lo inicia en 1969, mientras contemplaba el Obradoiro que él mismo describe como «la visión urbana quizá más lograda del mundo occidental» y lo finaliza en noviembre de 1973 en las Rozas de Madrid, tras varias revisiones y ampliaciones. En esta larga introducción, el autor justifica la estructuración de la obra en numerosos relatos sobre episodios, situaciones y anécdotas de alguna forma relacionados con su intensa vida académica y profesional, cosa que el lector agradece sin duda cual espléndido aperitivo de un prometedor ágape.

En el primer gran apartado, que consta de tres capítulos, se aborda a través del estudio de algunos autores e instituciones, la organización y las tendencias de la investigación económica en España. En el capítulo primero el profesor Velarde Fuertes ofrece una panorámica de la investigación española a partir de los economistas que Menéndez Pelayo recoge en su obra *La Ciencia Española* y hasta 1965 en que concluye la redacción del correspondiente artículo. Tras un breve examen de las escasas aportaciones que durante el siglo XIX realizaron nuestros científicos a la economía, se examina la llegada del siglo XX que es cuando el autor afirma que adquiere rigor la economía española. Tres grupos de investigadores, encabezados por Flores de Lemus, Bernis y Zumalacárregui y cuatro figuras científicas fuertemente independientes, los profesores Valentín Andrés Álvarez, Perpiñá Grau, Bernácer y Antonio Bermúdez Cañete son los que realizaron, según Juan Velarde, las aportaciones investigadoras más importantes hasta 1936. A partir de 1939 cobra un renovado impulso la enseñanza y la investigación de las ciencias económicas en el país. Se crea el Instituto de Economía «Sancho de Moncada» del C.S.I.C. (1939) y el Instituto de Estudios Políticos y, por fin, en 1944, empieza a funcionar en la Universidad de Madrid

la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. Después de recordar el autor los diversos centros que contribuyen a la enseñanza y divulgación de la economía, tanto oficiales —Facultades de Derecho, Escuelas de Comercio— como privados —ICADE, IESE, ESADE, etc.— pasa a analizar lo escuálida que resulta en nuestro país la verdadera investigación científica en economía. El pluriempleo —casi siempre inevitable— de quienes podrían estar capacitados para ella, es la principal causa de este mal. En parte, esta tarea se realiza a través de los gabinetes de estudios —tanto de organismos públicos como de empresas privadas— y de las revistas especializadas. Pero tanto los unos como las otras han proliferado en demasía y su creación ha obedecido, en muchas ocasiones, a mera cuestión de prestigio. Hay, meritísimas excepciones, pero la realidad es que la coordinación en este campo evitaría gastos superfluos y mejoraría el nivel científico de los trabajos.

En el capítulo segundo, el profesor Velarde ofrece una personal visión de los movimientos reformistas y progresistas del país, analizando las aportaciones de un conjunto de escritores preocupados por conseguir un cambio esencial en la economía española. Reyes Prósper, Díaz del Moral, Lorenzo Pardo, Cascón, Pugés, Cambó y el francés Maurice Legendre analizan desde posturas dispares los males de nuestra economía y sus posibles soluciones, dispares muchas veces también según el «reformador» de que se trate. La inminente aparición de dos ensayos sobre Pascual Carrión, uno de ellos del propio Velarde Fuertes, es el motivo que exime al autor de incluirlo en el artículo constitutivo de este capítulo, a pesar de que en su opinión «debería ocupar lugar señero entre reformadores agrarios» (p. 20). El capítulo tercero cierra el primer gran apartado. Constituye una reflexión sobre las tendencias de la investigación económica actual (1966) en España. En ella, el profesor Velarde realiza un intento utilísimo de ordenar escuelas y tendencias surgidas en las grandes ramas de la Ciencia Económica: Teoría, Política, Estructura, Historia Económica, Hacienda, Econometría,

etcétera. Las aportaciones de los profesores Manuel de Torres, Castañeda, Valentín Andrés, Fuentes Quintana, Sampedro, Vicens Vives, Sardá, Estapé, Arnaiz y un largo etcétera son comentados por un espectador de excepción. Como reconoce el autor, «lo que sí resulta claro es que, en el terreno de la investigación económica en España, desde luego se desarrollan las famosas 'cien flores y cien escuelas'» (p. 107) y aboga para que los investigadores españoles, que cada vez se respetan más en sus formas diferentes de pensar, salgan de nuestras fronteras a dialogar con los científicos del amplio campo de las ciencias sociales. Después, del optimismo que rezuma este artículo, publicado en el curso 1965-1966, todo se troca en desaliento, «todo entró en crisis», confiesa el profesor Velarde en su prólogo.

La segunda y más extensa parte del libro del profesor Velarde está dedicada, en sendos capítulos, a la vida y obra de dos egregios economistas andaluces: Antonio Flores de Lemus y Francisco Bernis. Discípulos ambos de Giner de los Ríos, salieron a la palestra económica desde la Institución Libre de Enseñanza y profesaron Economía en la Universidad de Madrid. Sin embargo, sus enfoques de la problemática económica fueron a menudo dispares y preconizaron ideas diferentes para su solución. En el capítulo IV se pone de manifiesto la densa biografía del profesor Flores de Lemus: su intensa vida académica, que le haría crear escuela con discípulos tan calificados como Viñuales, Carande, Olariaga, Cienfuegos, Rodríguez Mata, Gabriel Franco, Castañeda, Manuel de Torres, etc.; su brillante carrera como alto funcionario en el Ministerio de Hacienda, desde cuya atalaya proyecta sus principales aportaciones a la Ciencia Económica, centradas, básicamente, en temas hacendísticos; su ideario político, que le llevó a ser adicto convencido del conservadurismo. En el capítulo V, el autor estudia con sumo detalle la figura de Francisco Bernis. Después de ofrecer una condensada biografía del economista liberal, pasa a analizar minuciosamente sus principales posturas ante los diversos pro-

blemas de la economía española: los factores naturales, la producción agraria, la industria (con especial mención a la problemática textil catalana), los transportes, la banca, el sistema fiscal, el comercio exterior, la distribución de la renta, son los principales apartados a través de los cuales el profesor Velarde nos muestra la importante obra de Bernis, que llevó a cabo gracias a sus virtudes científicas y académicas y a la gran experiencia que le proporcionó su incansable labor desde la Secretaría del Consejo Superior Bancario.

El tercer apartado recoge tres capítulos dedicados a algunos maestros de la Facultad de Ciencias Económicas de Madrid. La nota necrológica al profesor Zumalacárregui, que publicó el autor en 1956 y que constituye el capítulo sexto, sirve de comprimida pero elocuente glosa de las virtudes científicas y docentes del economista andaluz, que con Flores de Lemus y Bernis encabezó lo más selecto de lo que Juan Velarde ha dado en llamar «la nueva generación de economistas o los economistas del 98». El capítulo séptimo, dedicado a Manuel de Torres, maestro del propio autor en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid y de tantos otros ilustres economistas que lo han sido de muchos de nosotros, es una interesantísima exposición de la personalidad científica y humana del catedrático de Teoría Económica. Sus conocimientos teóricos, especialmente profundos en el campo de la macroeconomía, le permitieron abordar con autoridad los más cruciales problemas de política económica que se plantearon en España desde la posguerra hasta su muerte en 1960. En el capítulo octavo, que es un balance del primer cuarto de siglo de la existencia de la Facultad de Económicas de la Universidad Complutense, el doctor Velarde pasa revista a los más relevantes profesores que enseñaron en la misma, deteniéndose a comentar de entre ellos, la labor de los Zumalacárregui, Olariaga, Stackelberg, Torres, Valentín Andrés, Castañeda, Sampedro y Fuentes Quintana; entre los incorporados más recientemente escoge las referencias

concretas de Luis Ángel Rojo y Gonzalo Anes. Otros brillantes profesores, que por estar adscritos a otras Facultades de Economía o por pertenecer a asignaturas no específicamente económicas, no son objeto de un comentario detenido del autor, de todo lo cual, sin embargo, ofrece la oportuna justificación.

La cuarta y última parte incluye tres estudios colaterales que el autor los cree necesarios «para que todo el armazón (de la obra) quede bien tramado». Una nota sobre los krausistas y la difusión de la economía constituye el capítulo noveno. La importancia de esta corriente de pensamiento en la que destacaron Fernando de Castro, Gumersindo Azcárate y Giner de los Ríos, es patente en cuanto que explica la obra de buena parte de los primeros maestros de nuestra economía del siglo xx. En el capítulo X, el profesor Velarde ofrece su particular punto de vista, desde la perspectiva del economista, de la obra de nuestra gran figura regeneracionista: Joaquín Costa. Tras reconocer la importancia que para el economista tiene su relevante obra *El colectivismo agrario en España*, apunta una serie de imperfecciones que, a juicio del autor, deben frenar la tendencia a la mitificación del agrarista aragonés.

El capítulo undécimo cierra esta última parte con un tema de extraordinario interés en el campo de las ciencias sociales: la diferenciación entre el científico y el experto. El profesor Velarde nos pone en aviso sobre la conveniencia de discernir claramente entre ambos arquetipos. Para ello utiliza como telón de fondo una polémica entre Olariaga, maestro suyo, y Cambó. Es significativo recoger lo que Velarde dice a este respecto en su prólogo: «Los grupos de presión gustan de tener sus portavoces con alto prestigio científico. No se dan cuenta de que resulta imposible ser el primogénito y comerse las lentejas. Por eso es obligación de los que buscamos, ante todo, la verdad científica, desenmascarar el contrabando que se nos pretende introducir. Quizá por el prestigio que en la clase media logró Cambó como «experto» es el que me mo-

vió a estudiarlo con bastante detenimiento. No me importan los aspavientos de ciertos fantasmones que se han erigido en defensores de una Catalunya o Catalonia que creada por Cambó se vio sobre todo como nombre de un yate de lujo. Una pequeña parte de este trabajo, que he iniciado hace años, es la que publico ahora. Busco un contraste bien nítido: el profesor Olariaga, gran especialista en teoría monetaria, pero que desde luego, a nadie se le ocurriría llamar «rey Midas» y otras simplezas. No pudo Olariaga crear a sus expensas Fundación alguna, pero tuvo y tiene discípulos. Cambó tuvo y tiene conmitones y gentes que esperan convertir a éstos en oscuros compañeros de viaje. Allá ellos; pero los científicos debemos colocar a cada uno en su sitio, y no mezclarlos. Un libro como éste, en el que se trata del pensamiento económico español en el siglo xx, puede ser lugar oportuno para dejar las cosas claras para los que quieren no tener telarañas. Para los otros, el anuncio de que aún no he concluido con el tema, y que no soy un sentimental sino un pequeño científico» (pp. 39-40). Polémicas afirmaciones para un tema polémico.

La obra de Juan Velarde se cierra con un epílogo en el que el autor transcribe las palabras que dirigió a sus alumnos al comenzar el curso 1972-1973, exponiéndoles con un realismo palmario los grandes problemas y la crisis profunda por las que atravesaba la Universidad, en general, y su Facultad de Ciencias Económicas, en particular. Estas reflexiones, desgraciadamente, no han perdido vigencia, como tampoco la ha perdido la cita que al respecto hace el profesor Velarde en su prólogo, atribuida a un compañero de cátedra: «Si Keynes tuviese en estos momentos plena dedicación en este lugar, desde luego no hubiese escrito la *Teoría General*», añadiendo, por su cuenta que «Ni ésta, ni el *Treatise* ni desde luego la polémica que bajo el título *Monetary Theory*, tuvieron Keynes y Hayek ... ni un ensayo biográfico, ni uno sobre problemas de actualidad, ni una reseña siquiera ...» (p. 25). En medio de este clima de desaliento que letra impresa y

realidad respiran, sólo nos queda señalar que al menos, se ha leído y reseñado un libro más de economía, un libro que

debe tenerse muy en cuenta tanto por su contenido intrínseco como por venir de quien viene.

FRANCISCO CUESTA TORRES